¡Cuidado con lo que deseas! – Hay que saber formular los deseos

Por Jaime Sierra B.

Desde tiempos inmemoriales, los humanos hemos soñado con obtener poder instantáneo mediante una solicitud mágica. Sin embargo, la literatura y el folclore nos han dejado advertencias claras: **la literalidad es peligrosa.**

En *La pata del mono*, de W.W. Jacobs, una familia pide dinero y lo recibe, pero a costa de la vida de su hijo. En las leyendas sobre genios de la lámpara, el deseo se cumple al pie de la letra, pero con ironías devastadoras. En el pacto faustiano, el conocimiento llega junto con la condenación. El hilo conductor es siempre el mismo: **un deseo mal enunciado abre la puerta a consecuencias imprevistas.**

Hoy, esa lámpara mágica tiene forma de chatbot y el genio es un modelo de lenguaje grande. La inteligencia artificial generativa no tiene malicia, pero carece de sentido común humano. Si le pides "aumenta las ventas", podría sugerirte estrategias que dañen la reputación de tu marca a largo plazo. Si le solicitas "escribe un código rápido", podría omitir protocolos de seguridad críticos. **El prompt es el deseo moderno; y si está mal formulado, el costo lo pagas tú o tu organización.**

El proceso de formular el deseo (Ingeniería del Prompt)

Para evitar que la "magia" se vuelva en contra, no basta con teclear una frase. Solicitar un trabajo de una IA requiere un ritual de planificación similar a redactar un contrato legal. Los pasos esenciales son:

1. **Intención de la consulta:** ¿Qué es para ti esta consulta? ¿Un juego, un trabajo profesional, una prueba…? ¿Qué pretendes hacer con el resultado de la consulta? ¿Te aclara tus deseos más profundos?
2. **Objetivos finales vinculantes:** ¿Qué buscamos como objetivo final? Nada de lo que hagamos debe ir contra ese deseo. Por eso se debe contar con una estrategia.
3. **Estrategia**: La estrategia contiene puntos tan importantes como los alcances, las restricciones y los roles a asumir. Abarca los caminos a seguir, los caminos alternativos o planes “B”, cómo se debe tratar sus distintas dimensiones, etc.
4. **Contexto**: Se ingresa el escenario de negocio. Se indica cuáles serán las condiciones del trabajo y su ambiente. En esta sección se detallan las condiciones del entorno, las reglas y leyes que guardan significancia, o impondrán condicionantes durante la ejecución de la orden.
5. **Rol:** Aunque se suele tratar este punto por separado, como aquí, en realidad es parte de la estrategia. Asigna un rol a la AI y se le declara un especialización o campo de competencia.
6. **Alcances y restricciones**: Aunque en ocasiones se tratan por separado, como un capítulo aparte, son parte de la estrategia de la consulta.

7. **Formato de salida:** Establece el formato de salida, (texto/markdown, tabla, CSV, texto estructurado).
8. **Iteración:** Rara vez el primer deseo es el correcto. Se puede y a veces se debe refinar la consulta basándote en los resultados obtenidos. La ejecución de este punto debe ser programada en el capítulo de la Estrategia.

Como conclusión, podemos decir con absoluta confianza que la diferencia entre un milagro y un desastre radica en la precisión. Un prompt desordenado, impreciso o ignorante de las variables del negocio es como pedirle al genio "quiero ser feliz" sin definir los parámetros de esa felicidad: el resultado será aleatorio, y hasta caótico.

La ingeniería del prompt no es solo una habilidad técnica; es una **competencia de negocio**. Quien formula la solicitud debe conocer las reglas del dominio, los objetivos estratégicos y los riesgos. Un experto en la materia debe liderar la creación del prompt, asegurándose de que la IA no alucine ni emita soluciones que violen normativas o éticas de algún tipo. También sirve a la inversa: Un experto en “ingeniería de Prompts” debe conocer y aprender el negocio para el cual va a prestar una consultoría experta.

Los conceptos y las relaciones deben ser expresados correctamente, rigurosa y exhaustivamente, y que no quede lugar a interpretaciones libres.

En esta nueva era, **los prompts son los deseos**. Si no los formulas con estrategia, rigor y conocimiento experto, no solo no obtendrás la solución deseada, sino que podrías enfrentarte a resultados tardíos, costosos y hasta peligrosos. No dejes tu negocio en manos de la literalidad de una máquina; debes ser capaz de pedir lo que realmente necesitas. De otra manera, prepárate para el tener más de un problema después de entrar tus prompts.

-------o0o-------

Fin

Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.